

# 男人挤爆女性招聘会

## 普通家政员供不应求,已婚已育女性受青睐

昨天上午,苏州市第十三届“迎三八——架金桥”女性就业再就业援助联动招聘服务周正式启动。苏州市人力资源市场、苏州市春光服务中心等地联动举办了女性专场招聘会,吸引了数千人进场。而令人意外的是,在苏州市人力资源市场举办的女性专场招聘会上,至少有四分之一的应聘者都是男性。

### 女性专场男人也来凑热闹

“注意啦,今天是女性专场招聘会!”早上刚过8:30,苏州市人力资源市场门前人头攒动,密集的人群将入口挤得满满当当。虽然工作人员不停地提醒本次招聘会仅限女性进场,但大部分男性应聘者们依然知难而“进”。来自泰州的蒋先生,此时正随着拥挤的人流往会场里面挤。虽然明知是女性招聘专场,但他说还是想去看看有什么适合自己的职位。在限制男性入场十多分钟后,出于安全考虑,市场方面不得不宣布解禁。该市场负责人坦言,出现上述状况着实在意料之外,据介绍,昨天入场的应聘者中,男性占到了总数的25%以上。不过由于当天参会企业提供的多为适合女性的家政、服务类岗位,挤入场内的男性

应聘者大多失望而归。

### 已婚已育女性仍是企业首选

在昨天招聘会提供的岗位中,餐饮服务类岗位占比很大。但服务员、后勤类岗位的要求也不低,特别是后勤类岗位,许多企业都对应聘者的年龄做出了规定,年龄超过40岁的不要,年纪太轻也不满意。在一家大型餐厅的招聘摊位前,今年23岁,来自四川的董莉递上了自己的简历。在她之前的一位30多岁的大姐已经拿到了面试通知,无论是年龄还是学历上,董莉都比她强,因此董莉对这次应聘信心十足。中专毕业的她这次准备应聘该餐厅的后勤服务工作。“你先回去,我们到时候会通知你。”快速浏览完简历后,工作人员就把简历放到了一边,这着实让董莉始料不及。“我什么条件都比前一个强,为什么不给我面试通知呢?”该餐厅的招聘负责人告诉了我们其中的道理,虽然前一位应聘者学历只有初中,年纪也比董莉大了近10岁,但该应聘者已经结婚生子,并具有一定的服务经验。“作为服务性单位,这些我们还是很看重的。”据该负责人介绍,在目前的环境下,为了节约用

工成本,他们更愿意招聘那些具有一定经验,而且已经生育的女性。“年纪太大体力不行,年纪太小心思不定,容易跳槽,一旦休产假也会给工作带来很多不便。”而事实上,当天其他招聘单位也大多会优先招聘已婚女性。在一家企业的面试副本上,获得面试机会的女性应聘者中几乎50%年龄都在30岁左右。

### 众人瞄准高薪职位,普通家政员供小于求

李小姐从盐城来苏州八年了,本来自己开了一家小店,如今看着店里的生意一天不如一天,李小姐果断地把店盘了出去自己出来做家政,“要求不多,希望雇主通情达理一些吧”。在春光服务中心的家政招聘专场,李小姐来到一家摊位前登记,“上午七八点到下午六七点都可以的,在家带小孩就最好了。”她说,她不想做钟点工,“万一碰上以前的老主顾感觉太难为情了”。另一位“新苏州人”陈阿姨则有着丰富的家政经验,她在苏州干钟点工有四五年头了,她说,以前她最忙的时候一个月可以接一二十家甚至更多,现在很多单位降薪,要找钟点工的人家也少了,她最近比

较闲,就想来看看能不能再找几家做做,多赚点钱。

春光服务中心主任助理高幸介绍,有陈阿姨这样心理的人还是挺多的,家政服务毕竟是享受型服务,现在经济危机了,很多人能自己做的就自己做,不想请家政了,加上下岗人员的增多和外来人口的增加,现在的家政市场出现了明显的供需失衡。现在苏州家政市场对于普通家政服务和月嫂、育婴员等特殊家政服务的需求比例大约是8:2,而这两方面的求职人数却是倒挂的,原因还是月嫂、育婴员等收入明显比一般家政服务高,很多人都是冲着高薪而去的。

### ■相关信息

为帮助下岗女职工和外来务工女性就业,年龄在18-45周岁,具有初中毕业或相当初中毕业文化程度,身体健康、愿意从事家政服务的本市下岗职工可持本市劳动手册和上岗优惠证、外地进城务工妇女持身份证即可在苏州市春光服务中心参加免费培训班,学习月子护理、育婴员、保育员、女性保健按摩、婴幼儿营养配餐和涉外家政六大类课程,课程结束后通过考试就可以领到相关证书。

吴皆与 何寅平



绵竹年画《三星高照》

## 与桃花坞年画“千里来相会” 绵竹年画走进苏城

昨天,四川绵竹年画来到古城苏州桃花坞文化创意园,与桃花坞年画“相会”,拉开了“同心同行”桃花坞——绵竹年画联展的序幕。

### 绵竹年画落户桃花坞

苏州桃花坞木刻年画和绵竹年画同盛于明清时期,同居“中国四大年画”之列,2006年同时评为国家非物质文化遗产。苏州市对口支援绵竹市,提升壮大绵竹年画产业是对口援建的一项重要项目,“同心同行”桃花坞——绵竹年画联展系列活动是其中的重要举措。

据介绍,“同心同行”桃花坞——绵竹年画联展活动将历时一个月,共设三大主题活动:“同心同行”桃花坞、绵竹年画联展,参展作品包括绵竹和苏州地区200多幅代表作品,并有两地10位工艺大师参加展演,苏州年画新派大师顾志军和绵阳陈刚大师为本次活动联合创作了大型年画作品;两地艺术大师将在苏州大学举行年画文化讲演,交流年画文化艺术;举办木刻年画

精品拍卖会,桃花坞文化创意园的传统工艺美术大师将捐出自己的精心创作和收藏精品进行拍卖,拍卖所得将全部捐给绵竹,用于灾后重建工作。

### 绵竹年画震后迅速复生

采访中,笔者获悉,在苏州援建四川地震灾区绵竹的项目中,就有投资3000万元援建四川闻名的年画村——绵竹射箭台村的项目。地震前,射箭台村是绵竹休闲旅游的一大景点,地震中,年画村遭到了严重破坏。目前,苏州对年画村的援建包括年画博物馆、民间年画坊等8个项目,部分项目已开工建设。

据绵竹年画博物馆馆长胡光葵介绍,前几年,绵竹的年画产业的发展状况不是很好,如今已有几十家作坊,从业人员近万人,每年的产值约1000万元,已成为绵竹最主要的文化产业。“地震,给我们带来了很大的灾难,对年画产业也影响不小。”胡光葵动容地说。不过,这也让绵竹的年画得到了关注,加大了影响力。

陈泓江 文/摄

## 3岁男娃尸体出现在下水道 家长欲向邻居索赔

“我孩子的尸体找到了,是在邻居下水道里发现的!”近日,来自苏北的黄先生又给生活苏州打来了电话。今年1月8日,生活苏州刊发了3岁娃娃小烈涵失踪的事情,其父亲还是悬赏十万元寻找,并报警处理。如今,3岁的小烈涵找到了,不过在租房附近的下水道中发现的,而且已经死亡多日。这样的结局让黄先生一家悲痛不已。处理完儿子的后事,小烈涵的父亲开始找邻居讨公道,“儿子死了,我们家长有责任,但是下水道一直露在外面,主人就没有责任吗?”

### 儿子找到了,但是早已死亡多日

黄先生3岁的儿子黄烈涵是去年12月31日失踪的,当时一家人急坏了,搜遍了周边的河道,但是一直没有结果。直到1月12日中午,也就是小烈涵丢失后的第13天,黄先生房子旁边的一位房客正从一个下水道中往外刮污水时,突然发现了一只小手,仔细一看原来是失踪多日的小烈涵。

黄先生租住的房子是15号,而发现小烈涵的下水道属于13号房子,与15号只有几米远的距离。昨天上午,笔者在事发地见到了当时发现小烈涵的下水道,只见露在外面的是一个宽60厘米、长1.5米左右的水坑,大概有1米多深,里面全是生活污水。下水道连着13号房的排水口,外面还有一个简易的铁皮房盖在上面,水流就是从铁皮房下面流出来的。

### 孩子没了,一家人再也没有了欢笑

黄先生说,孩子失踪后,他曾经搜过这个下水道。“如果我当时能搜得仔细一点,哪怕朝里面看一下,就能找到儿子,可能那时候他还没有死,还能抢救过来。”说到这里,黄先生的声音哽咽了,脸上的神情更加悲伤。

孩子已经死了,但是黄先生的生活没有安静下来。孩子丢失后,黄先生曾经收到了很多陌生的短信,都说孩子在自己手上。现在孩子的尸体找到了,但是仍然有陌生的短信发过来,要求黄先生汇款,然后就可以见到孩子。“原来当初那些短信都是骗人的,我还以为能找回孩子呢。”

儿子的尸体找到后,黄先生的妻子一直没有从悲伤中恢复过来,每天只是对着儿子的照片发呆。虽然强忍着悲痛把孩子火化了,但是家里从早到晚再也没有一点欢笑了。孩子虽然没有了,但是生活还得继续,由于怕妻子再次伤心过度,黄先生一家搬到了另一个地方,心想这样可能会好一点。到现在为止,黄先生的生意还没有开业,对未来也没有什么打算,他说要等心情慢慢平静了才能继续工作。

### 律师:邻居是否要赔要看是否有责任

“孩子淹死了,我们家长肯定有责任,但是这个没有盖子的下水道也是凶手。”让黄先生气愤的是,从儿子失踪到尸体被找到,13号房主也就是下水道的主人一直没有来看过他们,连一句安慰的话都没有说过,这让他的心里更加难受。

昨日,受黄先生的委托,笔者联系了苏州市王顺律师事务所王秦益律师,他获悉情况后表示,首先对黄先生的遭遇表示同情,但是根据法律规定,如果黄先生想对邻居进行索赔,首先要弄清楚邻居挖掘这个下水道是否合乎规定和法律,并且是否尽到安全维护的义务,譬如设立防护栏和盖子,同时还要弄清楚这个孩子到底是怎么到这个下水道的,如果有证据证明邻居确实挖掘下水道时违反了相关法规,肯定可以索赔,但是作为孩子的父母,即监护人也有一定的责任。

李胜华 王彪

### 《谁抱走了我的儿?我出10万赎金》后续

## 小出纳挪用370万公款 公司财务管理漏洞让他屡屡得手

25岁的小苏是个白白净净、有点腼腆的小伙子。大学毕业后,小苏先是在扬州一家投资公司工作,后又到太仓一家房地产开发有限公司担任出纳会计。由于工作踏实努力,他很快得到了公司领导的信任,把单位的法人章交由他保管,主办会计老沈更是把他当徒弟一样爱护有加。

但是,小苏有自己的一本经,他常常幻想着自己的一夜暴富,幻想着锦衣玉食的生活,在他斯文腼腆的外表下是一颗被压抑了已久的心,特别是当他看到、听到那些炒股致富的人和事,这颗心更是无法抑制地疯狂跳动。2005年,在他大学毕业那年,他就已经一头扎进了股市。

小苏的炒股生涯,有赚有赔,就如同他二十多年的人生轨迹,没有太大的起伏。虽然他有不甘,但苦于手头本钱太少,没法来个“大手笔”。

有一天,小苏看到了摆在自己桌头的一叠转账支票,心开始怦怦乱跳。

2008年5月30日,小苏从公司的账户上开具了一张50万元的转账支票,这张支票是开给他个人银行账户的。小苏选择在这一天下手,并非临时起意,事实上,细心的他熟知他的老板陆总经理有个习惯,平日里,如果拿到陆总经理那里盖章的转账支票少的话,他会看一下具体的金额,反之,就不会一一过目了。

小苏瞅准了这天有厚厚的一叠转账支票,当他把那张开给自己的50万元转账支票混在其中,一起盖好了法人章,送到陆总经理面前时,果不其然,陆总经理连看都没看就拿起了公司的财务专用章,啪啪啪地盖了起来。

当小苏接过已盖好章的转账支票时,才发现自己拳头紧了,手心渗汗,回到自己办公室以后,过了许久,心头才稍稍松了些,但小苏没轻松几天,失望和害怕就接踵而来,他投入股市的50万元公款没折腾几天,就全部亏掉了。

小苏这下傻了眼,如果让公司发现了,后果真是不堪设想,思前想后,他想到了拆东补西的招术——继续挪用公司的钱去炒股,赚了钱以后再把公司账户的窟窿给堵上。

希望是美好的,事实是残酷的,接下来一连串“意外”,让小苏逐渐跌入深渊。2008年6月16日,小苏用同样的作案手法,挪用公司资金100万元用来炒股,后把60万打回了公司账户,剩余的40多万公款转炒期货,全部亏掉。

2008年9月18日,小苏又以同样手法挪用公司资金20万元用来炒期货,还是亏掉。

2008年11月18日,小苏乘着单位人事变动,公司的财务专用章暂由财物室保管之机,自己开具了一张100万元的电汇凭证,偷偷盖上了法人章和财务专用章,把100万元公款转到了自己炒期货的账户上,又全部亏掉。

2008年11月23日,小苏又以开具电汇凭证转账的方法,挪用公司资金100万元炒期货,结果还是一直在亏。

这一转眼,小苏竟已挪用了370万元公款。

2008年12月的一天,因为公司要还一笔贷款,主办会计老沈去银行转账,结果惊讶地发现公司银行账户的钱少了。回公司找来经手人小苏询问,他支支吾吾地承认了是自己挪用了公司的资金。

老沈惊呆了,这种事居然是小苏干出来的。老沈立即嘱咐小苏把挪用公司的钱全部还出来,可是小苏卖了股票,卖了期货后,还差一大笔钱。老沈看着这个可怜兮兮的年轻人,失望得直摇头。

2009年2月10日,太仓市人民检察院以涉嫌挪用资金罪依法批准逮捕了小苏。

2009年2月11日,太仓市人民检察院向该公司发出了完善公司财务管理制度的检察建议书。(文中人名均为化名) 吴晓燕 王彪

## 女大学生开网店月入三千

一大早,苏州就飘起了细雨,此刻家住常熟孟柯(化名)已经冒雨骑了近十公里的自行车,守在了郊区外贸服饰批发市场门口,等着淘进新款的外贸原单女装。去年这个时候,刚从本科师范毕业的她,正为找工作而疲于奔命。一年之后,她依然没有找到合适的工作,但却多了一个头衔——月薪3000元的网店女老板。

### 2个月瘦了十斤 每天工作至凌晨

去年7月,和许多刚毕业的大学生一样,师范毕业的孟柯把找到一份好工作作为毕业后头等大事。“我参加过公务员和教师考试,每天还去参加招聘会,可都没有成功。”一次偶然的机会,孟柯从朋友那里得知,网上开店收益颇丰。于是借助一个数码相机、一个背景木板外加一台电脑——孟柯的“优家的小铺”开张了。

孟柯的网店主要经销女装,为扩大网店影响,开业之初,在当地各大热门论坛发帖,成了她每天必修的功课。常常为了编出一个吸引人的帖子,她会对着电脑坐上一整天。半个月后,登录网店的人多了起来,孟柯也尝到了开店的艰辛。为了留住客户,她对每个客户都是有求必应,经常会为了一件衣服而特地骑上近十公里去进货,同城客户所购的商品她从不邮寄,都是自己送货上门。

除了白天送货,晚上孟柯也没法闲下来。在结清账目之后,她还得不断更新网店上的商品。“主要是拍照比较麻烦,如果拍得不好看,基本没人会买。”于是,从未接受过拍摄培训的她,往往得花十多分钟才能得到一张满意的照片,再加上写介绍,上传,几乎每天都要工作到凌晨一点,开店两个月后,她瘦了10斤。

### 信誉为本 半年后月入3000元

为了维护网店信誉,自己吃亏是常有的事。有一次,孟柯一口气就进了40多件外贸女式棉袄。“当时主要是款式好看,而且价格很低。”可当她骑了近10公里,兴冲冲地把棉袄捧回家后,才发现除了几件品相尚可外,剩余的30多件几乎全部都是次品!可当孟柯扛着30多件棉袄找老板讨质时,对方却告诉她,“货已售出,概不负责!”最后只得无功而返。“一千多块钱都泡汤了,我当时一个月都赚不到1000元。”但也正是如此看重信誉,开业一年来,她网店的评价都是优秀,卖家信誉已达到了1800多点,而客户也是与日俱增。创业半年以后,网店的每月销售额已突破了万元,每月收益都在3000元以上。“现在除了零售外,还有人找我批发衣服呢,虽然今年金融危机,但女装依然卖得很好。” 何寅平